

Prodotti hi-tech altamente sofisticati, affidabilità e flessibilità, queste le caratteristiche dell'azienda emiliana per accrescere la propria competitività. Da tre anni cliente FERCAM. Natalini: "Con l'obiettivo di continuare a migliorare i processi lavorativi, innovandoli".

ARCOTRONICS: HI-TECH IN PRIMA LINEA

La tecnologia italiana alla conquista del Mondo, questa l'avventura di Arcotronics, uno dei clienti di maggior rilievo della FERCAM che in pochi anni si è consolidato in diversi paesi esteri. Abbiamo chiesto a Roberto Natalini, Distribution Logistics Manager di Arcotronics Group di raccontarci meglio dell'azienda, della sua nascita e del suo sviluppo.

"Il Gruppo Arcotronics nasce nel 1962 come ARCO S.p.A." - ci racconta Natalini - "ad oggi è leader mondiale nella produzione di componenti passivi, unità elettriche e macchinari hi-tech ed ha stabilimenti in Germania (Landsberg am Lech), Inghilterra (Towcester), Bulgaria (Kyustendil) e China (Shanghai). Recentemente la Kemet Corporation ha firmato un accordo per acquisire il 100% di Arcotronics da Blue Sky, una società di DBZ (USA) che a sua volta aveva acquistato Arcotronics dal gruppo Nissei". Quale è la vostra filosofia imprenditoriale?

"Il nostro lite motive è quello di continuare a migliorare i processi lavorativi, innovandoli" - continua Natalini - "i nostri prodotti e i nostri servizi sono le chiavi strategiche per accrescere la competitività globale del Gruppo Arcotronics".



VISTI DA VICINO



Arcotronics azienda leader nel settore elettronico, specializzata nella realizzazione di condensatori industriali si è legata a FERCAM tre anni fa e da allora è stato sempre Marcello Corazzola (nella foto), Direttore Divisione Logistica, a curare i rapporti con l'azienda bolognese. "Arcotronics rappresenta per FERCAM sicuramente un cliente di primo piano all'interno della nostra rete" - ci spiega Corazzola - "sia in termini di fatturato, sia per l'attività lavorativa che esso comporta, hanno organizzazioni a Bologna, in Bulgaria, in Germania e in Cina e per loro seguiamo la parte logistica e una parte della distribuzione nazionale e internazionale".

Arcotronics si muove nel mercato denominato b to b (business to business), i loro prodotti non vengono consegnati al consumatore finale ma ad altre aziende, ad esempio case automobilistiche, le quali devono svolgere altre attività commerciali e questo comporta che ogni società ha delle richieste specifiche "abbiamo creato delle apposite linee di confezionamento e di imballaggio finale" - ci racconta Corazzola - "per soddisfare le esigenze più diverse, circa il 50% delle confezioni vengono etichettate e customizzate su precise specifiche richieste dal destinatario."

Tra le primarie esigenze di Arcotronics trova posto la puntualità dei termini di consegna "sicuramente uno dei punti di forza della casa bolognese è l'alta qualità dei servizi e dei prodotti" - conclude Corazzola - "ed anche noi dobbiamo mantenere un livello alto dei nostri servizi. Arcotronics ci comunica delle date di consegna rigide e noi dobbiamo sempre essere in grado di rispettarle".

Quali sono le esigenze del mercato e della clientela?

"Il servizio sta diventando in generale un elemento fondamentale per essere efficaci sul mercato. Le condizioni attuali vedono un cambiamento della sensibilità del cliente al prezzo, in funzione del livello di servizio offerto. Gli elementi chiave per avere un alto grado di servizio sono la tempestività, l'affidabilità e la flessibilità nella consegna. Arcotronics, fortunatamente, è percepita dai clienti in una "fascia alta" di fornitori, per cui l'orientamento è verso un sistema che vede l'intera azienda come una "fabbrica di soddisfazione del cliente" per adattarsi a esigenze diverse dei clienti e sempre maggiore compressione dei cicli nelle transazioni".

Il rapporto con FERCAM dura ormai da tre anni "dal 2004 Arcotronics" - ci spiega Natalini - "ha deciso di affidare

a FERCAM, come partner, la gestione in outsourcing del centro logistico di Bologna, fulcro della distribuzione in tutto il mondo dei prodotti della divisione Components. Questa partnership si è poi sviluppata attraverso la progettazione del livello di servizio ai clienti integrando la logistica ai trasporti".

Partnership che vede in Marcello Corazzola (Direttore Divisione Logistica) e Rosalba D'Auria (Key Account Manager) le persone di riferimento di FERCAM per Arcotronics.

Cosa apprezza di più nel servizio offerto da FERCAM?

"Sicuramente" - continua Natalini - "la possibilità di potersi interfacciare con una grande azienda, in grado di seguire l'intera supply chain, con professionalità e con grande potenzialità".

□ W.

DATI AZIENDA

- **Amministratore Delegato:**
Gianpaolo Di Dio
- **Sede Operativa**
Via San Lorenzo 19
40037 Sasso Marconi (BO)
- **Centri Operativi e Logistici**
Arcotronics America
(Chicago-USA)
Arcotronics France
(Verrieres Le Buisson - France)
Arcotronics Limited
(Towcester - England)
Arcotronics Bauelemente
(Landsberg am Lech - Germany)
con logistica in outsourcing gestita da Dachser a Gerstofen
Arcotronics Bulgaria
(Kyustendil - Bulgaria)
Arcotronics Italia
(Sasso Marconi, Vergato, Monghidoro - Italia) con logistica in outsourcing gestita da Fercam all'Interporto di Bologna
Shanghai Arcotronics Components And Machinery
(Shanghai - China)
Arcopacific (Hong Kong - China)
- **Collaboratori interni: oltre 1600**
- **Collaboratori rete vendita: 100**
- **Fatturato 2006: Euro 150 milioni**
- **Obiettivi per il 2007 previsti 128 milioni di Euro**



□ W